To dobry moment, by powalczyć o niższą cenę energii

**Nawet miliony złotych mogą zaoszczędzić firmy, które skutecznie będą negocjowały umowy na dostawę energii w przyszłym roku. Rozbieżności między ofertami sięgają ponad 100 proc., a wiele umów zawieranych będzie we wrześniu i październiku. Jak skutecznie obniżyć firmowy rachunek?**

W ciągu zaledwie sześciu lat ceny energii dla firm wzrosły prawie pięciokrotnie – wynika z danych Urzędu Regulacji Energetyki. Statystycznie skok byłby jeszcze większy, gdyby nie wprowadzenie przez państwo na ten rok ceny maksymalnej.

Dla wielu producentów, zarówno tych wytwarzających energię z OZE jak i w oparciu o węgiel, cena regulowana to balansowanie na granicy opłacalności. Dla firm zaś często sprawa życia i śmierci. Jak wynika z ankiety portalu WysokieNapięcie.pl, przedstawiciele aż co czwartej ankietowanej firmy uważają, że drastyczny skok cen energii elektrycznej zagraża egzystencji ich przedsiębiorstw. Zagraża więc także polskiej gospodarce – nie tylko jej konkurencyjności, ale i miejscom pracy. W momencie, gdy Polska znajduje się w technicznej recesji, której towarzyszy utrzymująca się wysoka inflacja, nagły skok bezrobocia byłby gwoździem do trumny dla wielu firm i tragedią dla rodzin. Nic dziwnego, że w tej samej ankiecie ponad 80 proc. respondentów jest zdania, że państwo powinno interweniować na rynku energetycznym.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają się czego obawiać. Na horyzoncie nie widać bowiem szans na tańszy prąd. Spółki obrotu czterech największych krajowych producentów energii w swoich wstępnych propozycjach oferują dostawy 1MWh energii w 2024 w cenie od 900 do 2100 zł. To wzrost o od 15 proc. do ponad 160 proc. w porównaniu z obecną maksymalną ceną urzędową (785 zł za 1MWh) i wielokrotnie więcej niż ok. 250 zł, które płaciły w 2020 r. w środku pandemii, ale jeszcze przed wojną w Ukrainie.

**Niepewność to ryzyko**

Skąd bierze się ta gigantyczna rozpiętość? Przede wszystkim z niepewności. Konflikt za naszą wschodnią granicą spowodował znaczące ograniczenie dostaw surowców energetycznych – zwłaszcza gazu – pchając wiele krajów z powrotem w stronę węgla. Surowca, stopniowo wycofywanego z miksu energetycznego krajów Unii Europejskiej. Motywacją do rezygnacji z niego miały być dla państw członkowskich nie tylko terminy wymuszające stopniową rezygnację z węgla, ale cały system certyfikatów energetycznych zwiększających koszt korzystania z tego surowca. Produkcja energii z węgla jest droga i staje się jeszcze droższa.

Proces transformacji energetycznej – zarówno tej wymuszonej wewnętrznie, jak i związanej z niespodziewanymi zdarzeniami o charakterze globalnym – silnie wpłynął na płynność na rynkach surowcowych. Spółki obrotu, nawet te powiązane bezpośrednio z czołowymi producentami, nie mają pewności, w jakiej cenie pozyskają energię w kolejnych latach. Ryzyko wliczają w cenę. Nawet pomimo tego, że w Polsce szybko przybywa mocy (nasze możliwości przekroczyły już 60 GW rocznie) to wzrost ten to zasługa Odnawialnych Źródeł Energii – bezsprzecznie korzystniejszych dla klimatu, ale mniej wydajnych od nieodnawialnych „brudnych” źródeł i niestabilnych jeżeli chodzi o prognozowanie produkcji. Szacuje się, że z 1 GW mocy elektrowni wiatrowych można wyprodukować o ok. 2,5 raza mniej energii, a w przypadku fotowoltaiki nawet 7 razy mniej niż w przypadku węgla. Nie wspominając już o stabilności produkcji, uzależnionej od warunków atmosferycznych. To wszystko zwiększa niepewność o pewne i stabilne źródła pozyskania energii w przyszłości. W efekcie coraz trudniej o nabycie jej w dużych kontraktach na rynku hurtowym, płynność na produkty z dostawą w 2025 czy 2026 jest niewielka. Zniesienie obliga giełdowego w tym tez nie pomaga.

**Przestrzeń do negocjacji**

Bez względu na przyczyny, stawia to firmy – zwłaszcza małe i średnie – w trudnej sytuacji. Te którym udało się jakoś zbilansować skokowy wzrost cen energii, muszą stawić czoła kolejnym podwyżkom. Różnica między 15 proc. a 160 proc. wzrostu oznacza jednak, że jest bardzo duża przestrzeń do negocjacji umów. A właśnie teraz jesteśmy w najważniejszych miesiącach sezonu zawierania kontraktów na dostawy energii w przyszłym roku, a często też kolejnym, 2025 r. Zdaniem ekspertów umiejętne przeprowadzenie procesu negocjacyjnego pozwoli zmniejszyć przyszły rachunek nawet o 20-25 proc. Niektórym firmom udaje się nawet zbić ceny poniżej tegorocznego, odgórnie narzuconego pułapu.

Nie jest to jednak proste. Widać to dobrze po tegorocznych przetargach, choćby samorządów – w pierwszej połowie roku nawet połowa z nich została unieważniona. Nie znalazł się bowiem nikt gotów dostarczyć od 2024 r. energię za cenę, jakiej oczekiwali samorządowcy – zwykle niższej od tej urzędowej. Sam przetarg nie musi dawać gwarancji dużo niższej ceny. Liczy się umiejętność znalezienia w ofercie obszarów, których zmiana przełoży się na tańszy prąd. A przestrzeń do negocjacji jest spora – od kosztów ryzyka po certyfikaty i gwarancje pochodzenia energii.

***-*** *Dla firmy, zużywającej od kilku tysięcy megawatogodzin prądu rocznie oszczędność 15-20 proc. na cenie energii może decydować o jej konkurencyjności na rynku – mówi* ***Zbigniew Kinal****, prezes OZEOS. – Oferty szyte na miarę mogą być znacząco korzystniejsze dla przedsiębiorców niż te adresowane do „wszystkich” czyli z cenników standardowych. Przykładem może być zmiana z ceny stałej na zmienną, dostosowaną do specyfiki firmy. Czasem wystarczy zmiana kilku parametrów w ofercie, by oszczędzić duże kwoty.*

Przy negocjowaniu cen warto więc skorzystać z usług specjalistycznych firm doradczych. Tym bardziej, że z punktu widzenia firmy proces finansuje się sam. Wynagrodzeniem doradcy jest bowiem część kwoty, o jaką uda mu się zbić cenę.

Specjalistyczne firmy doradcze, takie jak OZEOS, posiadają nie tylko niezbędną i unikalną wiedzę, pozwalającą na skuteczne negocjacje, ale patrzą też w przyszłość. A ta jest jasna – Europa powoli, ale z determinacją idzie w kierunku zielonej energii. Przyszłe kontrakty na dostawy prądu muszą to uwzględniać, wyprzedzając poniekąd to, co dzieje się na rynku. A to wymaga dokładnej jego znajomości, zwłaszcza pod względem nowych i powstających mocy ze źródeł odnawialnych. Wiedza pozwala tu nie tylko zaoszczędzić, ale być nowoczesnym i innowacyjnym.